

11

Para saber mais

Vamos recordar um pouco do que vimos nos vídeos desta aula sobre as etapas ou estágios do processo de negociação.

Tente refletir sobre o que estudamos nesta aula.

Nos vídeos desta aula tratamos de passar e entender o objetivo de cada estágio ou etapa do processo de negociação e o que fazer ou preparar e desenvolver em cada uma das etapas do processo de negociação.

Planejamento: Considerar sempre um bom tempo para o planejamento e ter atenção nos pontos convergentes e divergentes.

Preparando: Considerar as alternativas que podem ser levadas em conta e tentar conhecer tudo da outra parte com a qual você irá negociar.

Estágio preliminar: Buscar criar um clima positivo, separar o problema de pessoas e esclarecer dúvidas e concentrar-se no objetivo da negociação e endereçar conflitos pré-existentes.

Abertura: Neste momento definir os parâmetros do que será negociado, perguntar e esperar mais da outra parte e declarar/verbalizar suas posições e evitar concessões unilaterais.

Exploração: Estágio onde realmente estamos no meio ou durante a negociação, portanto neste momento que buscamos convencer a outra parte na direção de nossos objetivos e buscar sempre confirmar os entendimentos alcançados.

Fechamento: Momento em que devemos fazer pausas, buscar entendimento em comum e formalizar um acordo entre as partes.

Reconstrução: Estágio em que devemos concluir a negociação com um clima agradável, buscar recuperar e resolver conflitos ou desconfortos causados pelo processo da negociação.

Para o nosso próximo vídeo, é importante que você lembre ou reveja nosso vídeo cenário e tente descrever quais conceitos e de que forma os mesmos são aplicados no nosso cenário do projeto.

No próximo vídeo eu trago alguns dos pontos para que você possa comparar e enriquecer ainda mais o seu conhecimento sobre negociação e dos conceitos que foram apresentados nesta aula.

Até a nossa próxima aula!